

## ***Política industrial manufacturera,***

José Luis Calva (Coordinador de la colección),  
México; H. Cámara de Diputados,  
UNAM-Miguel Ángel Porrúa, 2007.

El libro se divide en tres secciones. En la primera parte se aborda la factibilidad de diseñar e implantar una nueva política para la industria manufacturera a la luz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y de las políticas en la OCDE (M.E. Cardero y L. Domínguez) y el desarrollo de algunos instrumentos sectorizados y horizontales de fomento. Dentro de las políticas sectoriales se presenta una estrategia que toma como base a las microempresas (E. Dussel), mientras que en lo horizontal se desarrolla la interacción entre las políticas de ciencia, tecnología e innovación con la política industrial (M. Capdevielle y G. Dutrénit).

La segunda sección comprende cinco documentos relativos a la construcción de una nueva estrategia de desarrollo industrial con diferentes énfasis. En primer lugar se retoma la problemática tecnológica y del conocimiento (M.A. Rivera), la presentación de un diagnóstico general de la industria manufacturera (C. Garrido y R. Padilla), la reformulación de la política industrial a partir del objetivo de generar empleos de calidad (G. Huerta, L. Kato y A. Mariña). Con dos perspectivas diferentes, E. de la Garza y G. Alarco, abordan la problemática de la industria maquiladora de exportación, en el primer caso con una perspectiva poco optimista a partir del diagnóstico detallado de la actividad y en el otro considerando el potencial de mejorar los encadenamien-

tos-eslabonamientos de la industria maquiladora y de los hidrocarburos con el resto de las actividades económicas. En la tercera sección se abordan otras modalidades especiales de política industrial, tales como el enfoque tradicional de fallas del mercado (P. Mejía) y la necesidad de impulsar formas asociativas de desarrollo industrial (F. Cadena).

Todos los colaboradores de éste séptimo volumen de la colección *Agenda para el desarrollo* (de quince en total), tienen un diagnóstico más o menos homogéneo del sector industrial. Reconocen que ha perdido participación en el producto interno bruto, a pesar del significativo crecimiento de la industria maquiladora de exportación (IME). El incremento de las exportaciones de la IME se acompaña de una expansión espectacular de las importaciones de insumos intermedios que tiene como contrapartida nacional la desarticulación de las cadenas productivas y la pérdida de los eslabonamientos internos. La capacidad de creación de tecnología nacional es prácticamente nula, predominan las actividades de ensamblaje, al igual que la generación de empleos de calidad es muy limitada. La apreciación del peso mexicano y la carencia de financiamiento son dos elementos macroeconómicos importantes para explicar la crisis sectorial.

El crecimiento del sector se ha circunscrito a sectores y productos muy específicos, configurando una industria muy heterogénea y segmentada, donde las actividades "exitosas" son muy acotadas, frente a un resto estancado o



perdiendo participación en los mercados internos y externos. Tenemos un problema general de competitividad en los productos de la industria manufacturera mexicana, activado por la presencia de China en el mercado norteamericano, que parece estar afectando aún a las actividades más dinámicas de nuestra manufactura. Por estratos empresariales, el crecimiento del producto, valor agregado y empleo se concentra en las grandes empresas y en el segmento, principalmente, de propiedad extranjera, mientras que las medianas, pequeñas y micro empresas se encuentran prácticamente estancadas o hasta con problemas de subsistencia.

El diseño e implantación de políticas industriales directas o indirectas en Estados Unidos y de otros países del Sudeste del Asia son un ejemplo y experiencia útil para el caso mexicano. Cardero y Domínguez comentan que Estados Unidos no ha declarado una política industrial oficial, pero en la práctica existe y no es muy diferente a la que ha aplicado en países “más intervencionistas” como Japón. Las acciones llevadas a cabo comprenden la solución de problemas en industrias específicas con actividades a nivel interno e internacional, una política bastante estructurada para la pequeña y mediana empresa (PYME) mediante la cual entre 1991-2000 se han otorgado préstamos a 435 000 pequeños negocios por 94 600 millones de dólares, políticas tecnológicas para la competitividad implantadas desde la administración Clinton, la política industrial vinculada a la defensa nacional, la Buy American Act (“compre lo estadounidense”), medidas proteccionistas no arancelarias a favor de empresas norteamericanas, entre otras.

Una nueva política industrial puede tener origen en la defensa de sectores particulares de la economía, como lo hacen los países

desarrollados. Las salvaguardas para defender a industrias nacionales específicas, en el marco de las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), son posibles hasta por ocho años como resultado de la identificación de problemas en la balanza de pagos y de importaciones crecientes que las afecten. Los subsidios a las exportaciones o al mayor uso de insumos nacionales están prohibidos, pero hay subsidios permitidos o “no recurribles” orientados a la investigación y desarrollo, el desarrollo regional y el medio ambiente. En el caso específico de México el TLCAN ha reducido nuestros márgenes de maniobra a partir de los temas de propiedad intelectual, limitando por ejemplo el desarrollo de productos genéricos en la industria farmacéutica. Existen restricciones a la política sobre inversión y de las compras gubernamentales que apertura los procesos de licitación del gobierno y de las empresas paraestatales a los otros socios comerciales, mientras que excluye de dicha obligación a los gobiernos estatales y provinciales de Estados Unidos y Canadá.

El artículo 1106 del TLCAN prohíbe exigir requisitos de desempeño tanto para establecerse como para operar o aumentar operaciones que tengan que ver con las exportaciones, incluir un porcentaje de contenido nacional, asociar las exportaciones con las importaciones, restringir los volúmenes de ventas internas, transferir tecnologías, entre otras. También está prohibido condicionar el otorgamiento de incentivos, ventajas o subsidios para el establecimiento de la inversión de nacionales de los otros dos países a algunos de los requisitos de desempeño mencionados anteriormente.

No todo está perdido en términos de poder diseñar e implantar políticas industriales con incentivos (premios) y castigos. El otorgamiento de subvenciones, subsidios y ayudas gubernamentales a los productores nacionales es posible principalmente a nivel estatal o local. Pueden apoyarse proyectos particulares de desarrollo

regional, promover la creación de empleo, impulsar la investigación y desarrollo tecnológico, coadyuvar a la protección y restauración del medio ambiente, manejo de los recursos acuáticos-forestales-flora- y de políticas de desarrollo local en el marco de programas de apoyo integral. Sin embargo, pueden ser sujetas a impuestos compensatorios cuando las mercancías producidas se exporten y causan daño a la producción nacional del país importador.

Capdevielle y Dutrénit desarrollan el marco analítico para diseñar e implantar una política de ciencia, tecnología e innovación como una política horizontal vinculada con la industrial. Conciben al desarrollo tecnológico y la innovación como los factores clave para permitir el crecimiento económico, la competitividad, la sustentabilidad ambiental y las mejoras en el bienestar social de una nación. Analizan, en el caso mexicano, la vinculación existente entre las políticas científica, tecnológica y de innovación con la política industrial y proponen un conjunto de medidas para que la articulación entre las esferas anteriores sea virtuosa.

Ambos autores señalan que los esfuerzos realizados para inducir el desarrollo productivo y tecnológico, así como las actividades innovadoras en México han sido insuficientes y parte de niveles iniciales muy reducidos respecto a los parámetros internacionales. Fue realizado por el gobierno, en forma poco selectiva, y no ha logrado articularse de manera apropiada con el sector productivo. Ante estas circunstancias el Estado debe asumir un papel activo y protagónico implantando políticas públicas para el desarrollo productivo y tecnológico con el fin de mejorar la eficiencia y la equidad social.

Las políticas deben ser de carácter selectivo, en forma simultánea y articulada, detonando y reorientando la actividad productiva e

innovadora. El esfuerzo debe ser conjunto con los diferentes agentes económicos. Las empresas deben aumentar su rentabilidad sobre la base de su capacidad innovadora, elevando su productividad y no reduciendo el pago a los factores de la producción. Para estos autores no es relevante predefinir los sectores productivos en los cuales se implantaría la nueva estrategia. La idea es crear valor tecnológico y eslabonamientos que articulen cadenas productivas, positiva para el desarrollo productivo, elevar la competitividad y para la generación de empleos bien remunerados.

Dussel inicia el análisis de las políticas sectoriales señalando que la microempresa debe ser el fundamento de una nueva política industrial. En el diagnóstico de la industria manufacturera señala que todos los programas anteriores han sido sustituidos por el relativo a las IME y el Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX). La industria ha sido perjudicada estructuralmente por la ausencia de financiamiento y la apreciación del peso mexicano. Las características más notorias de su desempeño son la reducida integración con el resto del aparato productivo, falta de generación de empleos, la creciente polarización y la menor competitividad en ramas como la electrónica y la confección, desde el año 2000. Asimismo, espera que esto se repita en el corto plazo, en los casos de los sectores de autopartes y automotriz.

En el campo de las propuestas de política propone una perspectiva sistémica, que incluya instrumentos de corto-mediano y largo plazos, considerando nuevos mecanismos como la política de ciencia y tecnología, de capacitación y para atraer empresas y procesos desde una visión territorial-sectorial que logren un mayor proceso de integración con el resto del aparato productivo. Asimismo, postula prestar más atención en la agroindustria y en los alimentos, bebidas y tabaco por su potencial en términos de la generación de empleos. En el campo de

las estrategias de inserción internacional señala que México debe constituirse en un puente entre China y América del Norte. En términos de la microempresa se propone la creación de incentivos fiscales a los gastos de capacitación, creación de un fondo nacional de garantías, instalar una ventanilla única de trámites para el microempresario y emprendedor y un fondo nacional para los microempresarios proveedores, con el objetivo de integrar a estos productores con el resto de la economía.

Rivera profundiza en el campo de la política tecnológica y del conocimiento para el desarrollo nacional, anotando que lamentablemente esta actividad no ocupa un lugar relevante en la agenda nacional. Comenta que a consecuencia del nuevo paradigma tecnoeconómico y la emergencia de un nuevo patrón industrial se ha vuelto imperioso desarrollar nuevas habilidades productivas en todos los países, donde debe predominar una acumulación cognoscitiva más que financiera. En el diagnóstico se plantea que la inserción ha sido pasiva más que activa y la parte más dinámica de la economía mexicana depende crecientemente de la incorporación a encadenamientos productivos globales, coordinados por corporaciones multinacionales, donde coexisten diversidad de subsectores, aprovechando principalmente las ventajas de localización y salariales que ofrece el país.

En el campo de las propuestas señala que el Estado debe ser un promotor eficiente de la acción colectiva orientada al aprendizaje. Aquí se trata de promover, con un rol cambiante en el tiempo, el desarrollo de redes de conocimiento para la innovación, tanto a nivel nacional como local. En una primera etapa se trataría de detectar las posibilidades existentes, luego participar en la búsqueda de participantes, crear la

base de confianza y de conocimiento compartido, organizar la red, asegurar los recursos complementarios y promover la cooperación activa. En cuanto a la orientación sectorial de estas redes, sugiere aprovechar, aunque esto no es excluyente de iniciativas enteramente nuevas, los clusters asociados a las cadenas mundiales de producción.

Garrido y Padilla analizan los impactos de la política económica, que denominan como nueva organización económica nacional, sobre la estructura y niveles de producción del sector manufacturero a nivel de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de la actividad. Asimismo, establecen un conjunto de sugerencias sobre las transformaciones básicas necesarias con el fin de recuperar un crecimiento manufacturero integrado y sostenido de largo plazo.

En el diagnóstico comentan que desde los ochenta a la actualidad el PIB manufacturero perdió más de seis puntos de participación en el PIB global, sugiriendo un marcado proceso de desindustrialización; es marcadamente fluctuante y procíclico con el producto global. Por tamaño de establecimiento, los grandes son los que ganan participación en términos de la producción, valor agregado y empleo. A pesar de lo anterior, las PYMES tienen características y desempeño heterogéneos, de modo que en el cuadro desfavorable, existen múltiples capacidades y posibilidades diferenciales de evolución. Con relación al diagnóstico de la nueva organización económica nacional circunscriben su análisis a los problemas relativos a la elevada inestabilidad de la inversión y el ahorro, la apreciación del peso mexicano y los problemas de financiamiento al sector manufacturero.

En cuanto a las propuestas para revertir la situación actual proponen diversos elementos, entre los que destacan modificar la "externalidad negativa" que representa la política monetaria contraccionista de los últimos diez años, para

compaginar la estabilidad de precios con el estímulo al desarrollo, como hacen muchos de los bancos centrales de los países desarrollados. Se trataría de modificar la política de reservas internacionales, la gestión de los pasivos creados por los rescates a las privatizaciones e interrumpir la nueva contratación de deuda contingente (Pidiregas), con el fin de liberar recursos para el desarrollo. Habría que rediseñar la política de incentivos a la exportación que ha llevado a México a convertirse en un país maquilador, debilitando su tejido industrial. Obviamente proponen rediscutir y superar la visión del “Estado mínimo” impulsado desde mediados de los ochenta y finalmente es imperioso que el gobierno actúe para controlar la actividad “cuasirentística” de la nueva banca, generar nuevos agentes y sistemas financieros que permitan la captación y movilización de recursos en beneficio del aparato productivo, especialmente hacia los sectores de bajos ingresos y las PYMES.

Huerta, Kato y Mariña plantean como propósito exponer los lineamientos generales de una política de generación de empleos de calidad en el sector manufacturero, presentando, en primer lugar, las condiciones de operación de los diferentes segmentos de la industria manufacturera y posteriormente la combinación de políticas horizontales –orientadas al conjunto de la manufactura– y específicas –que consideren las especificidades de los distintos segmentos manufactureros–. Para estos autores, una política efectiva de desarrollo de la manufactura debe fundamentarse en el fortalecimiento del mercado interno y en la reconstitución selectiva de cadenas productivas internas, estableciendo como segmentos estratégicos eslabones productivos altamente generadores de empleo y que paguen altas remuneraciones. Se trata de impulsar encadenamientos hacia adelante,

atrás y hacia el costado, promoviendo tanto el desarrollo de proveedores locales, como la investigación para generar nuevos productos y nuevos procesos.

En la parte inicial del diagnóstico coinciden con los autores previos al señalar que las políticas desreguladoras y de apertura comercial indiscriminada desarticulaban las cadenas productivas internas, desindustrializaron al país maquilando y concentrando la estructura productiva de la manufactura e incrementaron su dependencia con respecto a las importaciones. En el caso del empleo manufacturero éste ha presentado un lento crecimiento y constantes oscilaciones. Asimismo, progresivamente se ha concentrado en un número reducido de ramas, siendo mayor en la IME. Anotan que las industrias con empleos relativamente bien remunerados generan pocos empleos y que las industrias altamente generadoras de empleo pagan bajas remuneraciones.

En términos de los lineamientos de las políticas horizontales proponen la racionalización de la política comercial de apertura externa, eliminando su carácter indiscriminado para enfocarla, por conducto de estímulos fiscales, subsidios e, incluso, protección arancelaria, para impulsar industrias generadoras de empleo de calidad. En segundo lugar, postulan programas de innovación tecnológica, que deben buscar la adaptación e incorporación de nuevas tecnologías con el fin último de impulsar sistemas de producción que incrementen el valor agregado por hora hombre ocupado. En tercer lugar, implantar políticas agresivas de financiamiento, requiriendo de una banca funcional al desarrollo, que lo aliente no que lo entorpezca y del diseño de una política pública financiera y una estructura institucional acordes a las características de la economía. Por último, proponen recuperar el papel del Estado como promotor del desarrollo.

En el caso de los lineamientos generales de políticas específicas por segmento industrial señalan que las políticas industriales deben

procurar una mayor convergencia entre los distintos segmentos para avanzar en la complementariedad de la estructura productiva. Para aumentar la productividad media debe redistribuirse el ingreso y procurar que las medianas, pequeñas y microempresas (MIPYME) tengan posibilidades de acceder al crédito, la tecnología, a los mercados y al conocimiento. La política fiscal debe apuntar a la reducción de la carga tributaria de las MIPYME, la simplificación regulatoria y procurar que accedan a los servicios esenciales que les permita superarse en los diferentes mercados. En la IME se requiere establecer y hacer cumplir programas de mayor integración nacional de proveedores y de mayores niveles tecnológicos endógenos como condición para el sostenimiento de un trato fiscal favorable. Finalmente, en el caso de las grandes empresas y establecimientos, promover la incorporación de tecnologías locales y establecer gravámenes progresivos en el tiempo a la importación de insumos intermedios susceptibles de ser producidos localmente.

De la Garza se interroga sobre si la IME es una vía aceptable de crecimiento de la economía y de empleos dignos. Si es un modelo de producción e industrialización con cierto nivel de tecnología, forma de organizar el trabajo, relaciones laborales, condiciones de trabajo, perfil de la mano de obra, culturas laborales, gerenciales y de industrialización aceptables, que comprenda encadenamientos productivos y de servicios hacia delante y hacia atrás, vinculaciones con el resto de la industria y de los sectores productivos. Al respecto, reconoce que esta actividad ha evolucionado. Las IME empezaron como trabajo de ensamble tipo taylorista-fordista, con mano de obra no calificada, actividades repetitivas, basada en herramientas manuales o no automatizadas, abundantes mujeres, bajos salarios

y con escasos encadenamientos productivos y de servicios a nivel nacional. Ahora muchos establecimientos incorporan procesos propiamente de manufactura, con tecnología automatizada, nuevas formas de organización del trabajo y obreros más calificados, pero a su entender éste no es un fenómeno general.

Para contestar la interrogante inicial De la Garza afirma que esta visión optimista de las IME se origina a partir de numerosos estudios de casos que determinan diferentes estratos tecnológicos en la actividad, pero que el diagnóstico es diferente si se realiza a partir del módulo de maquila del Censo sobre Tecnología y Ciencia de 1999 y 2001 (ENESTYC) y de la Encuesta sobre Modelos de Producción en la Maquila (EMIM) de la región centro sureste de México. A partir de éstas se concluye que la mayor parte del equipo y maquinaria de la maquila no es de alta tecnología, son ensambladoras, y la principal fuente de tecnología son las casas matrices. La mayoría de los cambios en la organización del trabajo fueron en formas simples como los círculos de calidad o el cambio del *lay out*, mientras que las transformaciones más complejas como el justo a tiempo, control estadístico del proceso o control total de la calidad son minoría. También es obvia la incapacidad de la maquila para establecer encadenamientos productivos amplios. El nivel de secundaria es el grado educativo que buscan las empresas de la IME para los obreros especializados, mientras que la primaria completa lo es para los obreros generales.

Las remuneraciones en la IME siguen siendo inferiores a las que se pagan en la manufactura tradicional (en 2004 fueron equivalentes a 64.7% de éstas últimas). La rotación laboral es elevada, a pesar de que se ha reducido desde el 2001. La mayoría de las empresas tienen sindicatos, pero estos parecen ser de "protección". La mayor parte de las empresas no realiza investigación de mercados y ventas, capacitación, investigación y desarrollo, entre otras. Por lo anterior, concluye que estamos

lejos tener una IME de tercera generación, aún de la segunda. Por otra parte este modelo maquilador no tiene comparación alguna con la estrategia de mejoramiento gradual (*upgrading*) de los países del Suroeste Asiático, entre otros factores, debido a que en éstos se implantó una política de fomento de las exportaciones por parte del Estado que no pueden asimilarse a las simples políticas de apertura del neoliberalismo mexicano. Otras políticas diferenciales serían las de ciencia y tecnología y para el desarrollo de proveedores locales.

Alarco señala que existe el reconocimiento general de que la IME y el sector de hidrocarburos son muy importantes para la economía mexicana. Sin embargo, a pesar de su contribución a los agregados económicos no parecen haber activado la expansión de otras actividades económicas, ni del producto en general. Sus aportaciones son sustanciales, pero las características esenciales que paradójicamente comparten son tanto la desarticulación con el resto del aparato productivo interno como su articulación con la economía internacional. Ambas actividades generan, por ahora, productos que son apreciados en la economía global, específicamente en la norteamericana.

Estas actividades económicas pueden ser, si nos ponemos a pensar y trabajar, algunas de las puntas de lanza de la reactivación de la economía nacional al ser el canal de transmisión entre la economía internacional e interna. Obviamente se reconoce que la detonación de los desequilibrios en la economía norteamericana y los desbalances internacionales puede conducir al fracaso toda estrategia basada en la articulación con el entorno externo. Todos los autores del libro proponen la reorientación de las políticas hacia el crecimiento económico, el diseño e implantación de políti-

cas sectoriales que promuevan la integración de estos dos sectores a la economía nacional como uno de los medios para elevar en forma sostenida los niveles de producto y empleo, mejorando las condiciones de vida de la población.

Se demuestra que los sectores de los hidrocarburos y la IME no han contribuido significativamente al crecimiento económico, ni lo harían proyectando su dinámica actual al 2015, debido a sus reducidos encadenamientos productivos, agravando las condiciones de heterogeneidad de la economía mexicana. Las propuestas son numerosas, partiendo del diseño de una metodología para detectar aquellas actividades susceptibles de realizar para mejorar la integración de ambos sectores productivos a la economía. Obviamente resultan importantes la incorporación de ciencia y tecnología, el desarrollo de proveedores locales de bienes de capital, insumos y de servicios de apoyo a ambas actividades, los programas de mejoramiento de los recursos humanos, la creación de parques tecnológicos y de nuevas estructuras institucionales regionales-locales y una a nivel nacional, entre otras muchas otras políticas.

Mejía desarrolla los argumentos para justificar una política industrial activa en México que pueda ser consistente con los enfoques teóricos más importantes: presencia de fallas de mercado, barreras a la entrada y salida y debilidades estructurales propias de las economías no desarrolladas. Para él, el objetivo general de largo plazo de una nueva política de desarrollo industrial debería ser transformar la industria mexicana en competitiva: colocar sus productos a precios competitivos en los mercados nacional y mundial. Otros objetivos como impulsar las exportaciones, sustituir importaciones, generar valor agregado, empleo o perseguir la creación de sectores objetivo pueden ser, para este autor, alcanzados indirectamente a partir del propósito de una mayor

competitividad. Se trataría de plantear una opción mínima de política industrial para la cual podría haber consenso y con ello contribuir al debate.

Se propone que el gobierno desempeñe un papel activo en la eliminación de fallas de mercado que dificultan la generación y difusión de tecnología. La creación de incentivos para las empresas generadoras de tecnología y la creación de un sistema financiero eficiente que ofrezca créditos para superar las barreras a la entrada o de umbral. Un sistema financiero eficiente tiene el mismo papel en la eliminación de las barreras de entrada vinculadas a cualquier tipo de capital físico. También es fundamental la regulación de las actividades económicas para evitar el surgimiento de monopolios u oligopolios y para contribuir al eficiente funcionamiento del sector financiero. El gobierno debe desempeñar un papel protagónico en la capacitación de la mano de obra en sus diferentes niveles, ya que permite superar una de las barreras a la entrada más importantes para la generación de tecnología, aumentar la productividad y la capacidad de competir y atraer empresas con procesos productivos más complejos. Finalmente, se puede desempeñar un papel primordial en la coordinación de información que permita la creación de conglomerados industriales en los que las pequeñas y medianas empresas sean importantes.

Cadena termina el libro al señalar la conveniencia de fomentar el asociacionismo empresarial, analiza cuáles son las modalidades reales que existen de estos procesos, cómo constituyen modelos diferentes, cómo han llegado a su actual nivel de desarrollo y cuáles son las perspectivas que tienen de sustentabilidad en el contexto reinante. Al respecto, parte de la definición de la economía de la solidaridad cuyo postulado básico es el de transformar pro-

fundamente la economía para que su lógica y funcionamiento esté dirigido, real y eficazmente, a resolver las necesidades y anhelos de los diversos sectores de la población, en términos de equidad y con una perspectiva de sustentabilidad, para que las futuras generaciones puedan lograrlo también en su momento.

El asociacionismo empresarial tiene ventajas en términos de lo económico, en lo político, en lo cultural y en lo social. Destaca lo novedoso, en lo económico se generan bienes y servicios que son socialmente necesarios y no a partir de necesidades artificialmente creadas. No se incurren en prácticas que exploten a los trabajadores ni a la naturaleza y los encadenamientos aseguran que el valor agregado en cada uno de los eslabones de la cadena productiva que de alguna manera en beneficio de quienes realmente lo generan. En lo político favorece la construcción de sujetos colectivos y se promueve la participación democrática que implica el manejo de las empresas de la economía solidaria. Asimismo, incentiva la articulación de diversas redes, para impulsar políticas y diversos servicios de apoyo que favorezcan al conjunto de la sociedad. En lo cultural la población no sólo debe contar con capacidades empresariales, sino sobre todo poder emprender: su proyecto de vida, de familia, de comunidad, de barrio, de región y de nación. También la economía solidaria otorga un gran respeto a la diversidad. Finalmente en lo social se promueve la búsqueda de una adecuada calidad de vida para los diversos sectores de la población.

Con las ventajas señaladas anteriormente, la propuesta de Cadena consiste en impulsar las diferentes modalidades de asociacionismo empresarial en el marco de la economía de la solidaridad. Los retos se ubican en el campo de lo conceptual, político, estratégico, metodológico, cultural, operativo y financiero. El reto principal es lograr interiorizar esa visión más integrada, más amplia, más esperanzadora de lo que ha de entenderse como economía de solidaridad. En lo político se trata de contar

- con la fuerza para impulsar los cambios y definir la direccionalidad de los mismos. En el ámbito de lo estratégico se debe impulsar procesos basados en la cooperación solidaria, que integren los diversos eslabones de las cadenas productivas, y así retener el valor agregado de cada una de las fases y no permitir que éste se quede en las manos de prestamistas o de intermediarios abusivos.
- En lo metodológico los retos más importantes son desarrollar las capacidades para aprender a emprender y aprender a compartir. Asimismo, encauzar el comportamiento de los medios masivos de comunicación para que estén al servicio de la sociedad, en concordancia con los principios y valores que impulsa la economía de la solidaridad. La constitución y operación de empresas incubadoras e integradoras constituyen el principal reto en el ámbito de lo operativo, mientras que en lo financiero existe un potencial aprovechable para desarrollar todos estos proyectos. Con todos estos retos el autor termina señalando la urgencia para que pasemos de estrategias de resistencia aislada a estrategias de emancipación globalizadas.
- La política comercial y de los tratados comerciales internacionales signados por México efectivamente han reducido los márgenes de maniobra con relación al diseño e implantación de una nueva política de desarrollo industrial. Sin embargo, aún estos acuerdos dejan algunos resquicios y márgenes de maniobra para comenzar a pensar y actuar en términos de la política industrial. Es necesario precisar las acciones que se pueden emprender, evaluar los costos y beneficios que pudieran obtenerse. No debemos rechazar opción alguna, incluida la renegociación de los acuerdos internacionales, a través de un análisis de beneficios y costos con horizonte en el mediano y largo plazos.
- El abandono de las políticas de desarrollo industrial de estas dos últimas décadas paradójicamente crean las condiciones para que las mismas puedan ser retomadas. No se actuó a favor del sector industrial y hay mucho por hacer. En primer lugar, se deben abandonar los esquemas económicos más ortodoxos que han frenado estas políticas. Aún en el marco de la economía convencional los argumentos relativos a las fallas de mercado, externalidades, barreras a la entrada y otras debilidades estructurales de las economías subdesarrolladas justifican una política industrial mínima con argumentos sólidos. La experiencia de la mayoría de los países ahora desarrollados son un excelente ejemplo de que también una política industrial más activa tiene más sentido, pero lamentablemente ahora se encuentra más acotada.
- El portafolio de acciones e instrumentos para estas opciones de política industrial puede incluir muchos elementos que van desde el impulso a la ciencia y tecnología nacional a través del desarrollo de redes de conocimiento y otros medios, la calificación de la mano de obra, la provisión de recursos financieros, la promoción de las articulaciones y encadenamientos internos, el desarrollo de una nueva institucionalidad a nivel regional, local y nacional, y de las diferentes modalidades de asociacionismo empresarial. La contribución al empleo y al producto y la existencia de programas muy limitados con relación al apoyo y fomento de las PYMES son un campo fértil que se debe impulsar en forma prioritaria. En fin, la lectura de este valioso libro nos deja un sabor complejo, agrio en el diagnóstico de la realidad y en constatar la inacción actual, pero dulce en cuanto a los abundantes espacios que tenemos abiertos por delante 